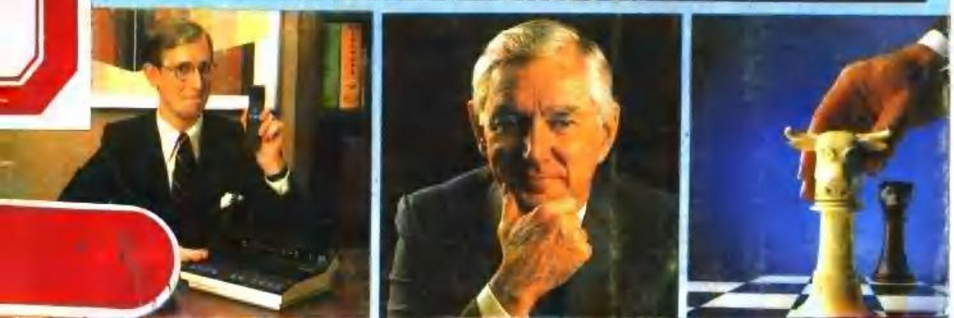


一本万利

点金术

台垌一男 编著

广西人民出版社





中财 B0000209

点金术

一本万利点金术

台垌一男 编著

中央财经大学图书馆藏

总号 419534

书号 F-49/90

广西人民出版社

(桂)新登字01号

责任校对 蔡素琴

责任编辑 姚丹林

一本万利点金术

台垌一男 编著

出版 广西人民出版社

(邮政编码: 530021

南宁市河堤路14号)

发行 广西新华书店

印刷 广西邕宁县印刷厂

开本 787毫米×1092毫米 1/32

印张 5.5

字数 119千字

版次 1993年8月第1版

印次 1993年8月第1次印刷

印数 1—6000册

书号 ISBN 7-219-02479-7/F·238

定价 3.50元

目 录

上篇 赚钱招术篇

你想发大财吗·····	(1)
想赚钱多读书·····	(2)
想赚钱 勤思考·····	(3)
赚钱的经济头脑·····	(4)
赚钱的乐趣·····	(6)
钱从哪儿来·····	(7)
使用专利赚钱术·····	(9)
年轻人赚钱“五不要”·····	(10)
逆反心理赚钱术·····	(12)
激发购买欲望的艺术·····	(14)
产品的时代特色·····	(15)
女人是盛钱的匣子·····	(16)
“多给钱”不如“用活钱”·····	(17)
用人家的钱赚人家的钱·····	(18)
犹太人精明的赚钱术·····	(20)
“一厢情愿”的悲剧·····	(22)
抓住年轻人·····	(23)
信息赚钱术·····	(24)

100万元的个人成功计划·····	(25)
商品定价的艺术·····	(27)
“二五〇人法则”赚钱术·····	(30)
风险小赚钱快的生意·····	(31)
“吃小亏占大利”·····	(32)
忌人发财者难发大财·····	(33)
保持发财的念头·····	(34)
储蓄是一种浪费·····	(35)
“诺贝尔基金会”生财有术·····	(36)
名片的妙用·····	(38)
经商必备电话机·····	(40)
买东西成交的信号·····	(41)
推销工作的十大秘诀·····	(42)
包装销售术·····	(43)
“联销”促销术·····	(44)
“先尝后买”推销术·····	(46)
心理促销术·····	(47)
高价促销术·····	(48)
“信息捕捉”促销术·····	(49)
“新品”促销术·····	(50)
“名牌”促销术·····	(51)
“网络”促销术·····	(52)
“离婚餐厅”与特色经营术·····	(53)
雀巢公司的经营艺术·····	(54)
“放题”式经营术·····	(55)
多样化的经营术·····	(57)
出版业的经营术·····	(59)

书店书摊的经营术·····	(60)
“10亿美元”的谈判术·····	(62)
“现做现卖”的妙术·····	(63)

下篇 老板生意经

当老板的素质·····	(65)
当老板先从伙计做起·····	(67)
谁最适合当老板·····	(68)
老板怎样安排自己的时间·····	(69)
老板的“绝招”·····	(70)
一流老板成功的“秘诀”·····	(72)
老板如何感染下属·····	(73)
你究竟能不能当老板·····	(74)
老板要学会超脱·····	(77)
老板的“直觉”是成功的关键·····	(78)
老板的“透明度”·····	(80)
“索尼”创始人的发家史·····	(81)
“松下”用人心态启示录·····	(83)
自我奋斗出来的百万富翁·····	(86)
凭什么为你卖命·····	(87)
有一头脑足矣·····	(89)
成功人士的秘诀·····	(90)
生意是你的第一情人·····	(91)
亿万富翁说：“苦干！”·····	(93)
“诚”招天下客·····	(94)
老板与乞丐·····	(95)

信誉比生命还重要·····	(96)
这也是一条生财之道·····	(98)
君子爱财取之有道·····	(99)
多一点人情味·····	(100)
“上帝”在想些什么·····	(101)
每一个次品都是一种财富·····	(102)
从“楚王打猎”所想到的·····	(104)
“木桶理论”的启示·····	(105)
善于“运用”比善于“创造”更重要·····	(106)
处处留心皆学问·····	(107)
怎样在竞争中取胜·····	(108)
俭朴的富翁·····	(110)
能干还需会说·····	(112)
三分人才,七分打扮·····	(113)
人无笑脸莫开店·····	(115)
身体是赚钱的基础·····	(116)
世上没有办不成的事·····	(118)
商界防骗术之一·····	(119)
商界防骗术之二·····	(120)
商界防骗术之三·····	(121)
商界防骗术之四·····	(122)
商界防骗术之五·····	(123)
商界防骗术之六·····	(124)
商界防骗术之七·····	(125)
商界防骗术之八·····	(126)
商界防骗术之九·····	(127)
商界防骗术之十·····	(127)

签合同防骗妙法	(129)
广告的魅力	(130)
美国食品大王的广告术	(131)
一次由总统做的广告	(133)
靠广告树立良好的形象	(135)
名片广告	(136)
最好的广告	(138)
小钱不去大钱不来	(139)
赚钱广告五大要素	(140)
广告与“上帝”	(142)
广告的时机把握术	(143)
老字号的妙广告	(146)
成功的广告口号如何出台	(148)
和拢管理术	(150)
走动管理术	(152)
抽屉式管理术	(154)
“危机感”管理术	(155)
多元管理术	(156)
模糊管理术	(157)
破产的15种原因	(159)
如何留住新手的心	(163)
“佐丹奴”成功之路	(164)

上篇 赚钱招术篇

你想发大财吗

如果你对金钱的兴趣比别人浓一些,你在回答“想发大财吗?”这个问题时,毫无疑问是持肯定的态度。

金钱虽说不是万能的,但拥有它,便有了幸福、健康、名誉地位甚至爱情。活在世上的每一个人都需要钱,尽管他有时不喜欢它、讨厌它。

你想赚钱,必须牢记一点:想象力是你伟大的导师。充满兴趣的想象,富于挑战的想象,都有考验、锻炼自己应变能力的作

用。在想象中考验自己的能力,有利于改进你的责任感和工作能力,也可以试验自己的应变技能。可以在硬对硬的现实市场上,拼搏之前,来一次模拟的练习。

例如说:如果你是老板,你会怎样处理业务? 你有足够的

条件吗？你用什么方法提高生产力？你怎样处理人事问题？你有办法提高工作效率吗？你会采取怎样的奖励方法？为什么？有什么地方需要改变吗？有什么东西需要改革吗？

你能较好地回答上述问题，就有发大财的可能。当然，老板面对的问题远不止这些，有明显可见的，有潜在不明的，有近忧也有远虑。

从回答上述问题中，你可以领会到当老板应该学习什么，应该拥有什么条件。

如果你本来就是高级职员，那就不妨凭想象深入地了解你所有的员工。你可以把自己想象成员工老吴，老吴会以怎样的眼光看待上司呢？他希望上司怎样安排任务？

接着，想象你是另一个雇员，以他的立场看你，再想象每一个雇员以经理的眼光来看事情。

每个人，无论在家庭中、机关企业中处于什么地位，都应该诚诚恳恳地从别人的观点来观察自己。

想赚钱多读书

一个正在企业管理系念书的青年朋友来信问我：在课余，要怎么样充实自己，以便将来步入社会后，顺利地成为一个成功的商人？

我不敢肯定我的说法一定正确，但是很愿意以一辈子在“商业社会大学”念书的学生身份，来谈这个问题。

大学四年的苦读，有形的收获只是学历文凭；而实际的商场学识，必须拿一生的时间来学习。至于其最廉价、也最捷径

的获致方法，仍是读书，尤其是多读一些经营实例分析、经商心得之类的书。

一个事业的成功，必然经历多次的失败和挫折；经营者怎样克服这些困难；如何在几近绝望中求得生路，正是我们该学习的一门最大的学问。虽然在书里，未必有很具体很详尽很忠实的述说，但是，我们仍然可以从字里行间获得这些经营者或多或少的智慧，作为借镜。

人的脑海是一座很奇妙的记忆储藏组合库。尽管，当你看了一部书，也许两天后就无法完整地复述其情节。但是，过了一年甚或十年，碰到一个很棘手的问题，这时这座记忆储藏组合库之门即自动打开，让前人的智慧和经验跳出来。这，就是所谓的灵感，或者创意——不知从何而来，可是适时解决了难题。

即使每天都很忙碌，也要看一两个钟头的书。商学的、心理学的、军事学的……甚至小说，只要是正经的书，就可以阅读，因为在商业社会里头，经济活动包含了一切。我们该殷求每一样知识，愈多愈好。

想赚钱 勤思考

很多知识，很多创意，都是在谈天中获致。

城府再深的人，在对面谈天时，都会不由自主地流露几许真情。一点一滴、一言一语，都是智慧和经验的结晶。何等珍贵。

再者，对方高山滚鼓，你怎么能静然无音，不回声呼应？

于是，原本潜伏着的智慧和创意，被自己硬逼着从脑海里、从口中蹦跳出来了。正如平常跳远只及两米，但当后头有恶犬穷追，则面前丈宽壕沟都可一跃而过。

多观察、多思考，更是做个成功商人的首要条件。

千百种的生意，究竟哪一行更适合于你？当然，经营事业的道理一脉相通，但是具体到枝节技术各有巧妙不同。举个例子：开办一个贸易公司，想做内销还是外销？择定外销，那么较熟悉的是五金、建材，或者食品？目标是置于欧美，还是中东、东南亚？……好多好多个问题。

我就看过，销售房地产成功的商人，抢帽子投资股票，结果一败涂地。我也见过，进口家电器的商人失败后，改变方向制造文具，结果获利极丰。其失败，其成功，大多缘于观察和思考的工夫下得够或不够。

创业之前，本身的性向、资金的筹措、机器的购置、员工的组训、市场的开拓……，千百个问题，都必先整理出个头绪。而好多好多现成的成功和失败的例子，就在我们四周；究竟我们有没有时间利用机会去详细观察？观察之后，有没有仔细思索再作决定？

商业社会大学的学生，一辈子在多多读书、谈天、观察和思考而已。

赚钱的经济头脑

有不少人，尤其是读书人，口里虽不说，但对做生意赚钱的人仍存在这样的偏见：无商不奸；腰缠万贯者，皆因获暴利。

台湾有位在大学授课的教授打电话给报刊记者：“听说，西门闹区有每平方米卖百来万的房子，还极为畅销。百来万元，在台北郊区都可以买到40坪以上的豪华公寓了。真是穷奢极欲，怎么不见舆论界揭露抨击这桩事呢？”

如果，真有每坪卖百万元的房子，而且有人抢着买，就一定是有其投资价值。所以，接电话的经济记者对这位教授说：“某老，您如果把100万元存进银行，每月利息绝不超过1万元。如果在最热闹的地段买到一坪土地，就算摆摊子卖冬瓜茶酸梅汤，每杯5元，尽赚1.5元，一天卖1000杯，那么一个月下来是不是可以赚进45000块以上？”

同样的100万元，看你如何运用。运用得当，投资得当，就是成功的生意人。正如，作家们写小说，虽然笔锋相当，但取材不同，宣传互异，就有畅销书和滞销书的极大差别。

谋生，人人必需；赚钱，人人所欲；理想，人人皆有。有的人读书，是为了当做谋职糊口工具，当然也有的是为了更崇高的理想，譬如文章报国，百年树人。有的人从商赚钱，是为了个人的发财致富，当然也有的是为了更崇高的理想，譬如以物质建设振兴国家。

从商赚大钱，正如写书博佳评，点滴心血累和，怎么能一概以“暴利”言之？奸商是有，但决不是商人皆奸。况且，企业家提供就业机会，按规定缴纳税金，并且设基金为办学校，造福社会不遗余力，你又怎么说他呢！

赚钱的乐趣

为赚钱而做事不易获得快乐；为做事而做事快乐充盈胸臆。

我的朋友是一位青年作家，每天苦苦爬格子，写了几本畅销书，版税丰厚。朋友们说他活得太累了，他却说：写作是我人生的精神支柱，我在做自己所喜欢做的事。现在，他已有一定的名气和财富。

我相信他是充满快乐的。

赚钱是顶容易的。只要肯动脑筋、肯用手，并且具备了勇气，就算摆摆地摊子，也可养家活口，略有积蓄。问题是：你为了赚钱而做的这些事，给你带来一些什么快乐？

真的做事，其乐趣在于不断地超越昨日的自我，不断地突破，不断地创新。这种乐趣，绝非可以金钱的多寡来衡量的。做事就是一种艺术的创作，做事的人正如艺术家，其成果是无价的，其快乐也并非金钱可以买到的。

因此，一个乐于做事、能够做事、获得权力做事的伙计，其内心的快乐，和拥资亿万的大富豪，是等量的，是相当的。

为做事而做事的人，名利地位终将随之而来。尽管，做事的人追逐的并非是这些，但是，正因为能够做事，愿意做事，“无心插柳柳成荫”，做的事也将愈多愈大。

做事，既能付出又有收入。做的事愈多，自己也付出愈多，帮助别人更愈多；因之，眼看着受助者的笑脸，已在处处绽放，则亦显示自己的努力并未白费，自己的确是在不断地超越昨

天的自我，日有进境，收入充盈。

因此，做事的人，可以此自勉：

顽强是个妙不可言的东西，它可以把山移动，使你不敢相信和想象。

——杰克·伦敦

我并不聪明，重要的是不屈不挠。

——道尔顿

每个成功者的秘诀，是由于坚定不移的志向和热烈不懈地工作。

——马尔顿

最困难之时，就是离成功不远之日。

——拿破仑

钱从哪儿来

你就要开业了，你的资金应该从哪里筹集来呢？

个人存款：

如果你准备起步做生意，第一个可以考虑的资本来源就是你的个人存款。如果你这几年在银行存了一笔钱，正好拿出来用。所谓“养兵千日，用在一时”，此其时也。

银行贷款：

一般来说很不容易，除非你有房地产作抵押，或有其他实力雄厚的人物作担保，又当别论。或者你的生意计划引起某些产业的公司的浓厚兴趣，愿意合作，可请他们担保，向银行申请贷款。

亲戚朋友：

如果你有一两个富裕的朋友或亲戚，是最理想的借钱对象了。大胆向他们登门求助吧，亲戚朋友之间最好讲话了。不过，跟他们借贷时，你要介绍你的生意计划，使他们对你今后的还款能力有信心，还要明确讲好偿还钱款的时限和利息，写好借据。否则也会出现矛盾，影响两者之间的感情。

供应商：

有些供应商允许你赊购某些存货和商品，这种坐收渔利的无本生意，何乐而不为？等你赚了钱，再还给那些好心人吧。

出租或抵押财产。

如果你确实没什么其他的办法，我只能告诉你一句话：“真正的商人要敢于拿妻子的结婚项链去抵押”——这是美国最著名的小商品经营家格林尼所说的。

买方变卖方。

如果你为了扩大生产，需新建厂房，但手头资金不够，借又借不到，怎么办？且看美国麦凯公司妙计：

麦凯公司要建一座新厂房，当时它还是一间小公司，新厂房需要25万美元，而公司手头只有17.5万美元，银行又不肯贷款，公司老板哈维·麦凯——后来成为世界著名的企业家——伤透了脑筋，终于让他想出了一个办法。他找到一家建造商的老板，对他说：

“我保证，如果你以17.5万美元替我把厂房盖好，我成为你最好的业务员。未来的五年之内，我会充分运用人事关系，替你找到至少五件大生意。我有不少朋友正处在类似我的扩展阶段，我是他们中首先行动的人，他们冷眼旁观，希望我为他们探路摸索，好省下他们的力气，拿到现成的经验教训。所

以等我盖好厂房后，他们会对我言听计从。你想想，五桩生意可比赚我这一件好得多了。”

建造商终于同意了，但还是要讨价还价。首先，他要收20万美元，其次，要麦凯先替他找好两件生意。

协议达成了。麦凯给建造商做垫脚石，但自己也省了一笔钱。

有利的自身条件有时也可顶钱用。这个例子定能使你能举一反三，得到些启发。

使用专利赚钱术

购买小发明专利权，开发新产品，是个赚钱而且是赚大钱的绝招。

有越来越多的经营者已充分认识到这一点，并不惜花费相当的资金购买专利，组织生产，这种做法很有眼光和魄力。

但是糟糕的是，一些经营者在购买一项发明的前后却没有全面考虑一些必知的问题，以至于失败。

那么，究竟怎样利用专利才能赚钱呢？

首先，你得弄清楚，你所购买的发明是否获得国家承认的专利权？

如果发明者没有申请并获得专利权就出卖给你，那你就失策了！因为发明者获得专利后，还可以卖给别的厂家，于是你反而成了不法的生产者了。到那时候，对方为了维护自己的利益，定会上经济法庭告你的状，而法庭也只能判你是输家，不但被勒令停产，还要赔偿对方损失。这时的你，不破产也亏